

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования\_  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

---

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума Ученого совета ННГУ

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Управленческая экономика

---

Уровень высшего образования

Магистратура

---

Направление подготовки / специальность

38.04.06 - Торговое дело

---

Направленность образовательной программы

Маркетинг в цифровой экономике

---

Форма обучения

очная

---

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

## 1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.07 Управленческая экономика относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-1: Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	<p>УК-1.1: Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними. Осуществляет поиск вариантов решения поставленной проблемной ситуации на основе доступных источников информации.</p> <p>УК-1.2: Определяет в рамках выбранного алгоритма вопросы (задачи), подлежащие дальнейшей разработке. Предлагает способы их решения</p> <p>УК-1.3: азрабатывает стратегию достижения поставленной цели как последовательность шагов, предвидя результат каждого из них и оценивая их влияние на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности</p>	<p>УК-1.1:</p> <p>У1 (УК-1) Уметь анализировать проблемные ситуации развития фирмы, формулируя цель, задачи, актуальность, значимость, на основе различных подходов к ее сущности, целям, причинам возникновения и эволюции в рамках системного подхода</p> <p>31 (УК-1) Знать современные подходы в экономической теории фирмы к ее сущности, целеполаганию, управлению;</p> <p>В1 (УК-1) Владеть навыками поиска вариантов решения проблемных ситуаций в процессе управления организацией на основе использования современных направлений экономической теории фирмы.</p> <p>УК-1.2:</p> <p>У2 (УК-1) Уметь определять в рамках выбранного алгоритма развития фирмы задачи подлежащие дальнейшей разработке на основе институционального анализа, подходов современной поведенческой экономики</p> <p>32 (УК-1) Знать методы различных школ институциональной, поведенческой экономики,</p>	<p>Доклад</p> <p>Практическое задание</p> <p>Тест</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Контрольные вопросы</p> <p>Практическое задание</p>

		<p>неоклассики для поиска способов решения проблем управления фирмой, в том числе организации продаж;</p> <p>В2 (УК-1) Владеть навыками выработки управленческих решений в сфере решения проблемных ситуаций фирмой с позиций системного подхода, включая институциональный анализа и подходы современной поведенческой экономики, развития неоклассики.</p> <p>УК-1.3:</p> <p>У3 (УК-1) Уметь разрабатывать стратегию достижения поставленных целей развития фирмы с использованием современного инструментария экономической науки, включая аппарат теории игр</p> <p>33 (УК-2) Знать принципы и методы экономического обоснования выбора стратегии развития фирмы в ходе принятия стратегических и тактических (оперативных) управленческих решений;</p> <p>В3 (УК-2) Владеть навыками разработки стратегии развития фирмы на основе предвидения ее влияния на внешнее окружение и участников деятельности фирмы с применением институционального анализа.</p>		
<p>ПК-1: Способен к управлению бизнес-анализом, в т.ч. тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности предприятия</p>	<p>ПК-1.1: Знает и умеет обосновать подходы, используемые в бизнес-анализе</p> <p>ПК-1.2: Управляет бизнес-анализом результатов профессиональной деятельности предприятия</p>	<p>ПК-1.1:</p> <p>У1 (ПК-1) Уметь проводить бизнес-анализ проблем управления фирмой, включая деятельность по управлению продажами на основе современной экономической теории контрактов, оценки трансакционных издержек</p> <p>31 (ПК-1) Знать источники возникновения, подходы к оценке и снижению</p>	<p>Доклад</p> <p>Практическое задание</p> <p>Тест</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Контрольные вопросы</p> <p>Практическое задание</p>

		<p>транзакционных издержек фирмы, принципы и методы реализации эффективных контрактных отношений, снижения доконтрактного и постконтрактного оппортунизма.</p> <p>В1 (ПК-1) Владеть навыками совершенствования управления фирмой, включая маркетинговую деятельность на основе идентификации и снижения транзакционных издержек, формирования эффективных контрактных отношений, в том числе с учетом снижения доконтрактного и постконтрактного оппортунизма.</p> <p>ПК-1.2:</p> <p>У2 (ПК-1) Уметь исследовать внешнюю среду фирмы и характер ее влияния на результаты деятельности, в том числе по управлению продажами, с использованием современных методов стратегического анализа, оценки ключевых макроэкономических индикаторов (опережающих, совпадающих, запаздывающих).</p> <p>З2 (ПК-1) Знать современные методы стратегического анализа, сущность и подходы к применению ключевых макроэкономических индикаторов (опережающих, совпадающих, запаздывающих) для оценки влияния внешней среды на деятельность фирмы, в том числе по управлению продажами;</p> <p>В2 (ПК-1) Владеть навыками разработки направлений совершенствования управления деятельностью фирмы, в том числе по управлению продажами, на основе современных методов</p>		
--	--	---	--	--

		стратегического анализа и оценки ключевых макро- (опережающих, совпадающих, запаздывающих) и микроэкономических индикаторов (включая экономическую добавленную стоимость, стоимость акционерного капитала, прибыли на акцию, применения системы бюджетирования)		
ПК-13: Способен к разработке стратегии изменений в организации с использованием научных методов	<p>ПК-13.1: Способен определять направления развития организации и выбирать наиболее эффективные научные методы</p> <p>ПК-13.2: Способен обосновывать выбор альтернативных стратегий изменений в организации при помощи научных методов</p>	<p>ПК-13.1:</p> <p>У1 (ПК-13) Уметь определять направления развития организации на основе использования современной методологии экономической науки в области институциональной, поведенческой экономики, теории игр</p> <p>31 (ПК-13) Знать направления применения методов институционального анализа, теории игр в ходе разработки стратегических направлений развития организации</p> <p>В1 (ПК-13) Владеть навыками использования научных методов современной экономической мысли для определения направлений развития организации</p> <p>ПК-13.2:</p> <p>У2 (ПК-13) Уметь определять обосновывать выбор альтернативных стратегий изменений в организации на основе применения методов теории игр, категорий транзакционных издержек, контрактов</p> <p>32 (ПК-13) Знать направления применения методов теории игр, категорий транзакционных издержек, контрактов в ходе разработки стратегических направлений развития организации</p> <p>В2 (ПК-13) Владеть навыками</p>	Практическое задание Тест	Зачёт: Контрольные вопросы Практическое задание

		стратегического анализа альтернатив изменений в организации с учетом применения способов противодействия оппортунизму		
--	--	--	--	--

### 3. Структура и содержание дисциплины

#### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	<b>очная</b>
<b>Общая трудоемкость, з.е.</b>	<b>3</b>
<b>Часов по учебному плану</b>	<b>108</b>
в том числе	
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>	
- занятия лекционного типа	<b>4</b>
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	<b>26</b>
- КСР	<b>1</b>
<b>самостоятельная работа</b>	<b>77</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>0</b> <b>Зачёт</b>

#### 3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	о ф о	о ф о	о ф о	о ф о	о ф о
Тема 1. Современные экономические концепции: эволюция для обеспечения эффективного управления.	14.5	0.5	4	4.5	10
Тема 2. Трансакционные издержки в управлении фирмой, включая маркетинговую деятельность.	16.5	0.5	4	4.5	12
Тема 3. Ассиметричность информации и теория игр: учет и использование в современной управленческой практике.	17	1	4	5	12
Тема 4. Экономическая теория фирмы.	16.5	0.5	4	4.5	12
Тема 5. Экономические аспекты стратегического менеджмента	12.5	0.5	2	2.5	10
Тема 6. Экономические аспекты операционного менеджмента	14.5	0.5	4	4.5	10
Тема 7. Экономические аспекты управления рисками	15.5	0.5	4	4.5	11

Аттестация	0				
КСР	1			1	
Итого	108	4	26	31	77

### Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Современные экономические концепции: эволюция для обеспечения эффективного управления  
Концепция неоклассики. Проблемные точки неоклассики Проблемные точки неоклассики при применении в управленческой деятельности. Институциональная экономика: эволюция для создания современных управленческих моделей. Институты в управлении: ситуации, требующие создания институтов. Поведенческая экономика и ее применение в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью.

Тема 2. Трансакционные издержки в управлении фирмой, включая маркетинговую деятельность. Трансакционные издержки при проведении макроэкономической политики. Экономическая теория контрактов для минимизации трансакционных издержек в управлении фирмой, в том числе ее маркетинговой деятельностью. Оппортунизм, его источники, направления по борьбе. Кейсы для анализа трансакционных издержек.

Тема 3. Асимметричность информации и теория игр: учет и использование в современной управленческой практике.

Конфликтные ситуации в управлении: решение с использованием теории игр. Антагонистические и неантагонистические игры. Моделирование и решение конфликтных ситуаций в управлении с использованием инструментария теории игр. Анализ и решение практических ситуаций с целью поиска оптимальных решений.

Тема 4. Экономическая теория фирмы. Подходы к фирме (теории неоклассическая, бихейвиористская, предпринимательская, институциональная, эволюционная, сетевая). Эволюция к целеполаганию в современном управлении. Проблемы определения оптимального размера фирмы с учетом трансакционных издержек. Фирмы U и M типа. Модели целевой функции фирмы: модели максимизации продаж, роста, добавленной стоимости. Максимизация прибыли. Максимизация благосостояния акционеров. Рыночная добавленная стоимость (MVA), экономическая добавленная стоимость (EVA).

Тема 5. Экономические аспекты стратегического менеджмента. Методы стратегического анализа (SWOT-анализ, PEST-анализ, STP-анализ, PIMS-анализ, SNW-анализ, отраслевой и конкурентный анализ, ситуационный анализ). Ключевые макроэкономические индикаторы деловой активности в экономике и их оценка в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью фирмы. Влияние различных политик госрегулирования на фирму. Модели корпоративного управления. Факторы микро-, мезо- и макроуровня, государственная экономическая политика, определяющие стратегические направления развития. Рыночные структуры: влияние на выбор стратегии.

Тема 6. Экономические аспекты операционного менеджмента. Экономика и бизнес планирование. Прогнозирование спроса. Факторы, влияющие на спрос. Производственная программа. Определение оптимальных затрат и инвестиций. Финансовое планирование. Прогнозирование экономических и финансовых показателей. Экономический анализ результатов бизнес-планирования с позиций достижения управленческих целей.

Тема 7. Экономические аспекты управления рисками. Риск и доходность – ключевые категории принятия управленческих решений. Измерение рисков. Модели расчета ставок доходности (CAPM, WACC, кумулятивный), определяемых уровнем риска. Оценка рисков и доходности и рисков отраслей российской экономики (видов экономической деятельности). Расчет статистических показателей оценки риска. Экономические аспекты принятия решений в условиях определенности и неопределенности. Способы противодействия риску. Модели принятия управленческих решений. Линейное программирование. Анализ чувствительности. Анализ сценариев. Имитационное моделирование,

диаграммы дерева событий. Типы инвесторов по отношению к риску. Стандарты управления рисками. Проектирование системы управления рисками.

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

- электронный курс "Управленческая экономика (Цветков М.А.)"

(<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4238>).

Иные учебно-методические материалы: Цель самостоятельной работы - формирование навыков непрерывного самообразования и профессионального совершенствования.

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации исследовательской деятельности, воспитывает целеустремленность, системность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Основные виды самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой;
- изучение категориального аппарата дисциплины;
- самостоятельное изучение тем дисциплины;
- подготовка докладов-презентаций;
- подготовка к экзамену;
- работа в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Работа с основной и дополнительной литературой

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям и материалам периодических изданий. Работа с литературой предусматривает конспектирование наиболее актуальных и познавательных материалов. Это не только мобилизует внимание, но и способствует более глубокому осмыслению материала, его лучшему запоминанию, а также позволяет студентам проводить систематизацию и сравнительный анализ изучаемой информации. Таким образом, конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, которая требует от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций. Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую литературу для учебной и научной работы, уметь обращаться с предметными каталогами и библиографическим справочником библиотеки.

Изучение категориального аппарата дисциплины

Изучение и осмысление экономических категорий требует проработки лекционного материала, выполнения практических заданий, изучение словарей, энциклопедий, справочников.

Индивидуальная самостоятельная работа студента направлена на овладение и грамотное применение экономической терминологии в области управленческой деятельности.

Самостоятельное изучение тем дисциплины

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем изучаемой дисциплины. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к



увеличению объема знаний, умений и навыков, всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов определенной темы направлено на более глубокое усвоение основных категорий экономической теории, понимание экономических процессов, происходящих в обществе, совершенствование навыка анализа теоретического и эмпирического материала.

Подготовка докладов-презентаций

Написание докладов и подготовка презентации позволяет студентам глубже изучить темы курса, самостоятельно освоить изучаемый материал, пользуясь учебными пособиями и научными работами. Тема реферата может назначаться преподавателем или инициироваться студентом.

Подготовка к зачету

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проходит в виде зачета. Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является систематическая работа студента в течение семестра. В этом случае подготовка к зачету является систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

Рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету, а также использовать в процессе обучения программу, основную и дополнительную литературу, другие методические материалы.

Желательно спланировать троекратный просмотр материала перед зачетом. Во-первых, внимательное чтение с осмыслением, подчеркиванием и составлением краткого плана ответа. Во-вторых, повторная проработка наиболее сложных вопросов. В-третьих, быстрый просмотр материала или планов ответов для его систематизации в памяти.

Самостоятельная работа в библиотеке

Важным аспектом самостоятельной подготовки студентов является работа с библиотечным фондом.

Это работа предполагает различные варианты повышения профессионального уровня студентов:

- а) получение книг для подробного изучения в течение семестра на научном абонементе;
- б) изучение книг, журналов, газет - в читальном зале;
- в) возможность поиска необходимого материала посредством электронного каталога;
- г) получение необходимых сведений об источниках информации у сотрудников библиотеки.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам. Необходимо помнить об оформлении ссылок на Интернет-источники.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов преподавателю целесообразно использовать следующие виды деятельности:

- консультации,
- выдача заданий на самостоятельную работу,
- информационное обеспечение обучения,
- контроль качества самостоятельной работы студентов.

## **5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

## **5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:**

### **5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Доклад) для оценки сформированности компетенции УК-1:**

1. Роль институтов в управлении фирмой.
2. Использование поведенческой экономики в управлении фирмой, в том числе в маркетинге.
3. Оптимальный размер современной фирмы в условиях цифровизации.
4. Концепции потребителя: от человека социологического к экономическому. Факторы влияющие на рациональность поведения.
5. Трансформация поведения потребителей в условиях изменения социальных институтов в цифровой экономике.
6. Стратегический анализ фирмы в процессе управления ее конкурентоспособностью
7. Показатели экономической и рыночной добавленной стоимости современной фирмы: направления использования в стратегическом управлении.
8. Трансформация методологии применения институционального анализа макро- и микро- уровней экономики в ходе развития школ институционализма
9. Применение теории игр в маркетинговом анализе

### **5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Доклад) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

#### **3.2.3.2 Темы докладов для оценки сформированности компетенции «ПК-1»:**

1. Факторы успешных контрактных отношений.
2. Трансакционные издержки в маркетинговой деятельности в условиях цифровизации экономики.
3. Трансакционные издержки при проведении макроэкономической политики: направления снижения трансакционных издержек в экономике.
4. Современные направления борьбы с оппортунистическим поведением менеджеров.
5. Современные тенденции в изменениях ключевых макроэкономических индикаторов: анализ и прогноз изменения условий ведения бизнеса.
6. Направления борьбы с постконтрактным оппортунизмом контрагентов.
7. Разработка ключевых направлений повышения конкурентоспособности современных российских торговых предприятий на основе SWOT-анализа
8. Издержки контроля и трансакционные издержки при расширении бизнеса.
9. Клиентоориентированность бизнеса как современное направление в управлении, снижающая риски.
10. Особенности оценки рисков предприятия в условиях цифровой экономики.
11. Современные стандарты управления рисками. Проблемы создания систем управления рисками фирмы в современных условиях.

### **Критерии оценивания (оценочное средство - Доклад)**

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Доклад соответствует выбранной теме, обучающийся ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Обучающийся аргументированно отстаивает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация отвечает критериям аналитичности, информативности. Обучающийся способен выразить идею

Оценка	Критерии оценивания
	ясно, сделать необходимые выводы.
отлично	Доклад соответствует выбранной теме, обучающийся ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Обучающийся высказывает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация отвечает критериям аналитичности, лаконичности, информативности. Обучающийся способен выразить идею ясно, сделать необходимые выводы.
очень хорошо	Доклад соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно излагает идеи современных авторов. Однако авторская позиция просматривается с трудом. Работа перегружена информацией общего характера. Обучающийся способен выразить свою точку зрения. Выводы дают целостного представления о проделанной работе.
хорошо	Доклад соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно излагает идеи современных авторов. Однако авторская позиция просматривается с трудом. Работа перегружена информацией общего характера. Обучающийся способен выразить частные суждения, но не поднимается до обобщений. Выводы фрагментарны и не дают целостного представления о проделанной работе.
удовлетворительно	Доклад соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, обучающийся не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Обучающийся с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
неудовлетворительно	Доклад не в полной мере соответствует изучаемой теме, не в полной мере раскрывает ее, обучающийся не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Обучающийся с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
плохо	Доклад не соответствует изучаемой теме или не раскрывает ее содержания.

### 5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-1:

Игроки А и Б попали в конфликтную ситуацию (игра), при этом игра является антагонистической.

Игрок А знает, какие стратегии ему можно применять в ходе решения конфликта (игры). Игрок А знает, какие стратегии игрок Б может применить во время конфликта (игры).

Игрок Б знает, какие стратегии ему можно применять (и это знание совпадает с тем, о чем думает игрок А) в ходе решения конфликта (игры). Игрок Б знает, какие стратегии игрок А может применить во время конфликта (игры).

Также оба игрока знают, что решение о стратегии они будут принимать одновременно и делать ход.

У игроков есть возможность делать только по одному ходу.

Игрок А может применять стратегии А1, А2, А3. Игрок Б может применять стратегии Б1, Б2, Б3.

Оба игрока действуют рационально и с минимальным риском для себя. И они знают это друг о друге.

Игрок А знает информацию, описывающую его выигрыши в игре в зависимости от одновременного применения им и его соперником пар стратегий. Информация следующая:

Если игрок А применяет стратегию А1, а игрок Б – стратегию Б1, то игрок А получает выигрыш 0,35.

Если игрок А применяет стратегию А1, а игрок Б – стратегию Б2, то игрок А получает выигрыш 0,24.

Если игрок А применяет стратегию А1, а игрок Б – стратегию Б3, то игрок А получает выигрыш 0,5.

Если игрок А применяет стратегию А2, а игрок Б – стратегию Б1, то игрок А получает выигрыш 0,57.

Если игрок А применяет стратегию А2, а игрок Б – стратегию Б2, то игрок А получает выигрыш 0,6.

Если игрок А применяет стратегию А2, а игрок Б – стратегию Б3, то игрок А получает выигрыш 0,85.

Если игрок А применяет стратегию А3, а игрок Б – стратегию Б1, то игрок А получает выигрыш 0,5.

Если игрок А применяет стратегию А3, а игрок Б – стратегию Б2, то игрок А получает выигрыш 0,45.

Если игрок А применяет стратегию А3, а игрок Б – стратегию Б3, то игрок А получает выигрыш 0,4.

Требуется:

1) записать выигрыши игрока А в формате  $a_{ij}$ . Где  $i$  – номер строки,  $j$  – номер столбца. По строкам – стратегии игрока А, по столбцам – стратегии игрока Б.

2) записать в виде платежной матрицы условия антагонистической игры, включая строки столбцы со значениями  $\alpha_i$  и  $\beta_j$ .

3) определить нижнюю ( $\alpha$ ) и верхнюю ( $\beta$ ) цену антагонистической игры.

4) Определить, будет ли равновесие в игре, если у игроков будет возможность ее переиграть (имеет ли игра седловую точку)? Если равновесие есть – определить цену игры  $v$ .

#### **5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

Компания АО «Сириус» работает в сфере логистического бизнеса. Инвестированный капитал в бизнес на 1.01.20 г. (I2019) составляет по рыночной оценке 800 млн. руб. (цифры условные). Структура инвестированного капитала в 2019 году на конец года: 55% – собственный капитал, 45% – заемный. Стоимость привлечения заемного капитала – 12%, стоимость привлечения собственного капитала складывается из безрисковой ставки 7% (вложений в бизнес), несистематических рисков, связанных с деятельностью бизнеса 3% и страновых рисков в размере 4%.

Чистая операционная прибыль компании (NOPAT) в 2019 году – 105 млн. руб.

Руководство данной компании рассматривает вопрос о дополнительных инвестициях в 2020 году в объеме 90 млн. руб., связанных с приобретением нового оборудования для внедрения системы искусственного интеллекта и развития на его основе маркетингового анализа, в том числе качества логистического сервиса на основе больших данных.

Предполагается осуществление дополнительных инвестиций в полном объеме за счет получения кредита на прежних описанных выше условиях.

Финансовый расчет показывает, что рентабельность дополнительных инвестиций составляет 14%. При этом старые проекты в 2020 году реализуются с той же доходностью. Собственники ставят целью рост в ходе управленческих действий стоимости бизнеса на 40% (по сравнению с инвестированным капиталом конца 2020 года) по результатам всех реализуемых проектов. Данная стратегическая цель является приоритетной для менеджмента бизнеса.

#### **Задания:**

1. Дайте предложения по поводу целесообразности или нецелесообразности дополнительных инвестиций в 2020 году, связанных с расширением деятельности на основе использования показателя EVA года вложения дополнительных средств.
2. Какова будет стоимость бизнеса ОАО «Сириус» (благосостояние акционеров) в случае реализации проекта, если известно, что инвестированный капитал и его структура в течение 2021, 2022, 2023, 2024 годов останутся на уровне 2020 года (изменениями, связанными с добавлением EVA к величине собственного капитала можно в расчетах не оперировать). NOPAT будет расти каждый год на 8%, начиная с 2021 года до 2024 года включительно. Начиная с 2024 года NOPAT стабилизируется на неопределенно долгое время. На сколько вырастет стоимость бизнеса (благосостояние собственников) благодаря получению показателя экономической добавленной стоимости (EVA) в ходе реализации всех намеченных проектов, начиная с 2021 года?
3. Будет ли реализована стратегическая цель, которая ставится собственниками компании?

#### **5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-13:**

ПАО «Весна» работает 8 лет на рынке производства и продажи одежды.

Баланс ПАО «Весна» по состоянию на 1 января 2021 г. представлен ниже:

##### **БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС**

1 января 2021 г. Дата (год, месяц, число)

Организация ПАО «Весна»

Единица измерения: тыс. руб.

АКТИВ

Код строки    На начало отчетного    На конец отчетного

		периода	периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	668000	
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190	668000	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	250000	
В том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности		80000	
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве		120000	
готовая продукция и товары для перепродажи		50000	
товары отгруженные			
расходы будущих периодов			
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		

В том числе покупатели и заказчики

Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	220000
---	-----	--------

В том числе покупатели и заказчики		220000
------------------------------------	--	--------

Краткосрочные финансовые вложения	250	
-----------------------------------	-----	--

Денежные средства	260	30000
-------------------	-----	-------

Прочие оборотные активы	270	
-------------------------	-----	--

ИТОГО по разделу II	290	500000
---------------------	-----	--------

БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	1168000
--------------------------------	-----	---------

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
--------	------------	-----------------------------	----------------------------

### III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

Уставный капитал	410	200000
------------------	-----	--------

Собственные акции, выкупленные у акционеров

Добавочный капитал	420	150000
--------------------	-----	--------

Резервный капитал	430	43596
-------------------	-----	-------

В том числе:

резервы, образованные в соответствии с законодательством		21000
--	--	-------

резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		22596
---	--	-------

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	120404
--	-----	--------

ИТОГО по разделу III	490	514000
----------------------	-----	--------

### IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Займы и кредиты	510	300000
-----------------	-----	--------

Отложенные налоговые обязательства	515	
Прочие долгосрочные обязательства	520	
ИТОГО по разделу IV	590	300000
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Займы и кредиты	610	
Кредиторская задолженность	620	354000
В том числе:		
поставщики и подрядчики		240000
задолженность перед персоналом организации		20000
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		
задолженность по налогам и сборам		34000
прочие кредиторы		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	60000
Доходы будущих периодов	640	
Резервы предстоящих расходов	650	
Прочие краткосрочные обязательства	660	
ИТОГО по разделу V	690	354000
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	1168000

Справка по отдельным статьям баланса дана ниже:

	тыс. руб.
I . ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	
Здания по стоимости приобретения	520 000
Начисленная амортизация зданий (Норма амортизации =	104 000



1% в год. Способ начисления - линейный)	
Остаточная стоимость зданий на 1.01.2021 г.	416 000
Оборудование по стоимости приобретения	360 000
Начисленная амортизация оборудования (Норма амортизации = 10% в год. Способ начисления линейный)	108 000
Остаточная стоимость оборудования на 1.01.2021 г.	252 000

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	Тыс. руб.
Обыкновенные акции номинальной стоимостью 1 руб.	200 000
Добавочный капитал (эмиссионный доход)	150 000
Общие резервы	43 596
Нераспределенная прибыль	120 404
Итого капитал и резервы	514 000

IV . КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	Тыс. руб.
Поставщики	240 000
Начисленные коммерческие расходы	20 000
Налог на прибыль (20%)	34 000
Дивиденды	60 000
Итого	354 000

В течение 2021 года компания планирует начать выпускать новую коллекцию, используя существующее оборудование, а также начать проведение рекламной компании, сменить некоторых поставщиков материалов.

В 2021 году планируются следующие показатели деятельности компании:

Наименование показателей	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
--------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------

Выпуск = реализации в квартал, шт.	12000	15000	18000	21000
Цена 1 штуки, тыс. руб.	11	11	11	11
Доля себестоимости в выручке, %	60	60	60	60

50% реализации будет осуществляться в рассрочку сроком на 1 квартал.

Компания планирует в 2021 году увеличить коммерческие расходы, которые оплачиваются в квартале, следующем за кварталом начисления. В 1 и 2 квартале будут начислены расходы в размере 15 000 тыс. руб. ежеквартально, в 3 и 4 квартале эти расходы составят 16 000 тыс. руб. ежеквартально.

Управленческие расходы начисляются и оплачиваются в квартале начисления. В 1 и 2 квартале они составят по 8 000 тыс. руб., в 3 и 4 квартале по 9 000 тыс. руб. Прочие накладные расходы составят по 10 000 тыс. руб. в 1 и 2 квартале и по 13 000 тыс. руб. в 3 и 4 квартале. Оплачиваются эти расходы в месяце начисления.

У компании есть договор с банком, в котором определен лимит овердрафта в 150000 тыс. руб. Условия овердрафта: срок – 9 месяцев, процентная ставка – 20% годовых, начисление и оплата процентов - ежеквартально. Погашение суммы основного долга должно происходить одним платежом в конце срока кредита.

Дивидендная политика компании связана с фиксированными ежегодными выплатами дивидендов на 1 акцию. Начисление дивидендов происходит в 4 квартале, выплата в 1 квартале следующего года.

Запасы на конец года поддерживаются в компании в фиксированном стоимостном выражении.

Все расходы, включаемые в себестоимость (за исключением амортизации) входят в статью «Поставщики» и оплачиваются в квартале, следующем за кварталом начисления.

В случае неухудшения благосостояния акционеров в течение 2021 года при проведении запланированных мероприятий руководство компании рассматривает в 2018 году возможность инвестирования в новое оборудование в размере 600 000 тыс. руб. (норма амортизации составляет 10%). Прогнозируется, что наиболее вероятной в результате осуществления данного проекта является возможность получения дополнительной прибыли до уплаты процентов и налогов в размере 210 000 тыс. руб.

Руководством рассматриваются 2 варианта финансирования этого проекта:

1. дополнительная эмиссия акций номиналом 1 рубль. Рыночная стоимость акции ожидается на уровне цены размещения.
2. выпуск облигационного займа на условиях 11% годовых с ежеквартальными купонными выплатами. При этом стоимость всего долгосрочного заемного капитала в настоящих условиях составляет 11%.

Коэффициент финансового левериджа в отрасли, исчисленный по западной методике составляет 65%.

Прогнозируется, что средняя безрисковая ставка по вложениям в ликвидные ценные бумаги составит в 2017 году 5% годовых (начисление процентов - ежеквартальное).

Задания к ситуации:

1. Дайте экспресс-оценку (диагностику) представленных в ситуации показателей финансовой отчетности в настоящих условиях (на 1.01.21 г.). Оцените уровень благосостояния акционеров в настоящих условиях (на 1 января 2021 года).
2. Составьте все прогнозные финансовые отчеты за 2017 год на основе изложенных мероприятий. В плане прибылей и убытков не требуется поквартальной расшифровки, План денежных поступлений и выплат (отчет о движении денежных средств) должен быть составлен с поквартальной расшифровкой. Сделайте выводы о результатах деятельности компании с точки зрения акционеров.
3. Разработайте мероприятия по решению проблем, связанных с движением денежных средств в 2021 году.
4. Дайте предложения по поводу выбора варианта финансирования капитальных вложений в 2022 году из двух предложенных в ситуации. Определите, каковой будет стоимость капитала при выбранном варианте финансирования, какой размер прибыли до уплаты процентов и налогов может привести к смене варианта финансирования. Сделайте расчет NPV и срока окупаемости проекта.
5. Предложите альтернативный вариант финансирования проекта. Оцените его с точки зрения преимуществ и недостатков.

### Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучаемый показывает наличие системы знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных

Оценка	Критерии оценивания
	задач), допущены ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрыто содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), дана неверная информация при ответе на поставленные задачи, допущены грубые ошибки при толковании материала, демонстрируется незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучаемый демонстрирует полное незнание материала

### 5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции УК-1:

1. С точки зрения неоинституционализма с позиций контроля поведению экономических агентов свойственны следующие черты:

- А) абсолютная рациональность;
- Б) ограниченная рациональность и оппортунизм;
- В) стремление к полной эффективности;
- Г) принцип минимизации затрат.

2. Что определяет издержки контроля с позиции размера фирмы:

- А) максимальный размер;
- Б) минимальный размер;
- В) нижнюю границу фирмы;
- Г) оптимальный размер.

3. Что из позиций неоклассики корректируется в современных теориях поведенческой и институциональной экономики:

- А) Условие полностью рационального поведения индивида;
- Б) Наличие факта зависимости спроса от цены;
- В) Набор предпочтений индивида при осуществлении потребительского выбора;

Г) Наличие факта эластичности спроса по цене.

4 Неоклассическая теория рассматривает случаи выбора потребителя, принимая во внимание нестабильность предпочтений.

А) Верно;

Б) Неверно.

5. Какие утверждения не относятся к контрактной теории фирмы?

А) Институт, связанный с распределением риска;

Б) Фирма - сеть внешних контрактов;

В) Наличие формальных и неформальных соглашений участников процесса деятельности фирмы;

Г) Рынок и фирма - альтернативные способы заключения контрактов.

6 При потребительском выборе в соответствии с положениями поведенческой экономики, как правило, не могут использоваться стратегии:

А) Теории удовлетворения;

Б) Выбора по одному критерию;

В) Выбора по ряду критериев на основе полной информации (оптимизации);

Г) Выбор на основе контекста;

Д) Выбор на основе социальных норм.

7 К базовым "классическим" поведенческим эффектам нельзя отнести:

А) Излишняя уверенность в своих суждениях;

Б) Избегание альтернатив, связанных с прибылью;

В) Эффект потраченных средств;

Г) Выбор варианта по умолчанию.

8 Если при анализе потребительского выбора используется закономерность, заключающаяся в том, что восприятие индивидом потери более значимо, чем радость от выигрыша, то мы имеем дело с:

- А) Применением теории потребительского поведения неоклассики;
- Б) Применением постулатов поведенческой экономики;
- В) Применением неоинституциональной экономической теории;
- Г) Применением теории информации, связанной с асимметрией восприятия позитивной и негативной информации.

9 Что не относится к характеристикам неоклассической теории фирмы?

- А) Фирма является «черным ящиком»;
- Б) Единственная функция полезности фирмы – прибыль;
- В) Изучение контроля и поведения персонала;
- Г) Оперирование полной и доступной информацией о фирме и рынках.

10 Одним из ключевых достоинств неоклассической экономической теории фирмы является то, что она объясняет, почему фирма возникает и как определяются её границы.

- А) Верно;
- Б) Неверно.

#### **5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

1 В процессе транзакций в первую очередь происходит:

- А) Передача товаров;
- Б) Передача услуг;
- В) Передача прав собственности;
- Г) Перевод денежных средств за товары и услуги.

2 Транзакция, связанная с идиосинкразическим ресурсом будет иметь дело с:

- А) Большими рисками, чем с транзакцией малоспецифического ресурса;
- Б) Меньшими рисками, чем транзакция, связанная с передачей малоспецифического ресурса;
- В) Полной определённой и отсутствием рисков;
- Г) Меньшими рисками, чем при транзакции, связанной с передачей ресурса общего назначения.

3 При заключении контракта издержки, связанные с вымогательством относятся к издержками ex post.

- А) Верно;
- Б) Неверно.

4 Какие две основные формы оппортунистического поведения принято различать при превентивном планировании контрольных мероприятий:

- А) искажение информации и запутывание;
- Б) лоббирование и саботаж;
- В) моральный риск и вымогательство;
- Г) мошенничество и обман.

5 Благодаря чему углубляется конфликт между интересами собственников и менеджерами:

- А) асимметрии информации;
- Б) доминированию неформальных правил;
- В) неполноте контрактов;
- Г) разветвленности иерархии и усложнению связей.

6. К опережающим индикаторам макроокружения относятся:

- А) среднее число сверхурочных часов;
- Б) ВВП;
- В) объем продаж обрабатывающей промышленности;

Г) число вновь создаваемых деловых предприятий.

7 К запаздывающим индикаторам макроокружения относятся:

- А) личный доход за вычетом трансфертных платежей;
- Б) численность безработных;
- В) средний уровень процентной ставки коммерческих банков;
- Г) численность работающих в несельскохозяйственном производстве.

8 При составлении плана маркетинга в бизнес-плане может быть применена стратегия:

- А) лидерство в области затрат;
- Б) рекламного позиционирования;
- В) концентрация на сегменте;
- Г) лидерство в области доходов.

9 В модели 5 сил конкуренции М.Портера не присутствует следующая сила:

- А) интенсивность конкуренции среди конкурентов;
- Б) экономический потенциал поставщиков;
- В) появление товаров-заменителей;
- Г) появление взаимодополняющих товаров.

10 Выберите отличие экономического подхода к контракту от юридического:

- А) Наличие оформления сделки;
- Б) Наличие формального закрепления права и обязанностей сторон;
- В) Стремление к поддержанию отношений;
- Г) Учет принципа свободы договора.



### 5.1.8 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-13:

1. К факторам, которые могут приводить к солидарному поведению не относится:

- А) Антагонистический характер игры;
- Б) Выгодность для сторон;
- В) Этичность поведения (отношение общества);
- Г) Принуждение внешней стороны.

2. Выполнение какого из условий описывает следующий пример? При нахождении решения антагонистической игры выяснено, что при отклонении поведения от равновесного всегда будет происходить снижение выигрыша.

- А) Оптимальности;
- Б) Устойчивости;
- В) Рациональности;
- Г) Недостаточности усилий для выигрыша.

3. Поиск нижней цены антагонистической игры связан с нахождением ... (вписать одно слово в родительном падеже «чего?») (в соответствии с названием принципа):

Ответ: максимина

4. Поиск решения в антагонистической игре дал значение вероятностей (частот) применения 3 активных стратегий игроком А (0,2; 0,4; 0,4) и 2 активных стратегий игроком Б с частотами (0,7; 0,3). В данном случае это решение получено из-за наличия седловой точки.

- А) Верно;
- Б) Неверно.

5. При применении и повторении одним игроком инновационного типа поведения при неизменном равновесном поведении другого игрока, произойдёт рост выигрыша первого игрока при повторении ходов несколько раз.

- А) Верно;

Б) Неверно.

6. В процессе подготовки к заключению контракта на получение статуса эксклюзивного дилера в регионе нельзя говорить о низкой специфичности и необходимости заключения классического контракта.

А) Верно;

Б) Неверно.

7. Назовите факторы, которые не определяют специфичность ресурса:

А) Местоположение;

Б) Предназначенность активов;

В) Время поставки;

Г) Репутационный фактор;

Д) Уровень цены покупки ресурса в условиях совершенной конкуренции на его рынке.

8. Назовите факторы, которые способствуют возникновению морального риска:

А) Командировка менеджера в курортный город;

Б) Работа менеджера по заключению контракта на поставку стандартного оборудования;

В) Работа программиста из IT отдела над новой программой в случае повременной оплаты;

Г) Проведение компанией IPO (первичного размещения акций на фондовом рынке).

9. Какие ключевые индикаторы риска связаны с функционированием системы управления рисками?

А) Объем претензий, предъявленных компанией контрагентам;

Б) Коэффициенты платежеспособности и ликвидности;

В) Вероятность приостановки деятельности компании;

Г) Динамика доходов работников;

Д) Темпы роста производительности труда.

10. Впишите название термина, определение которого дано ниже:

«Графические и (или) текстовое описание ограниченного числа рисков хозяйствующего субъекта, которые ранжированы исходя из вероятности наступления рисков события и возможного ущерба».

Ответ: \_\_\_\_\_

### Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

### 5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

#### Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.

<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

### Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	<b>превосходно</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	<b>отлично</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	<b>очень хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	<b>хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	<b>удовлетворительно</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	<b>неудовлетворительно</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	<b>плохо</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

### **5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:**

#### **5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-1**

1. Концепция неоклассики. Проблемные точки неоклассики при применении в управленческой деятельности.
2. Институциональная экономика: эволюция для создания современных управленческих моделей. Институты в управлении: ситуации, требующие создания институтов.
3. Поведенческая экономика и ее применение в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью.
4. Трансакционные издержки в управлении фирмой, включая маркетинговую деятельность.
5. Трансакционные издержки при проведении макроэкономической политики.
6. Экономическая теория контрактов для минимизации трансакционных издержек в управлении фирмой, в том числе ее маркетинговой деятельностью. Оппортунизм, его источники, направления по борьбе.
7. Ассиметричность информации и теория игр: учет и использование в современной управленческой практике.
8. Конфликтные ситуации в управлении: решение с использованием теории игр.
9. Антагонистические игры и их использование в управлении фирмой.
10. Неантагонистические игры и их использование в управлении фирмой.
11. Экономическая теория фирмы.
12. Подходы к фирме (неоклассическая, бихейвиористская, предпринимательская теории)
13. Подходы к фирме (институциональная, эволюционная, сетевая теории).
14. Эволюция к целеполаганию в современном управлении.

#### **5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-1**

1. Ключевые макроэкономические индикаторы деловой активности в экономике и их оценка в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью фирмы.
2. Влияние различных политик госрегулирования на фирму.
3. Модели корпоративного управления.
4. Факторы микро-, -мезо- и микроуровня, государственная экономическая политика, определяющие стратегические направления развития фирмы.
5. Рыночные структуры: влияние на выбор стратегии.
6. Экономика и бизнес планирование.
7. Прогнозирование спроса. Факторы, влияющие на спрос.
8. Производственная программа. Определение оптимальных затрат.
9. Производственная программа. Определение оптимальных инвестиций.
10. Финансовое планирование. Прогнозирование экономических и финансовых показателей.
11. Экономический анализ результатов бизнес-планирования с позиций достижения управленческих целей.
12. Экономические аспекты управления рисками. Риск и доходность – ключевые категории принятия управленческих решений. Измерение рисков.
13. Модели расчета ставок доходности (CAPM, WACC, кумулятивный), определяемых уровнем риска.

#### **5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-13**

1. Оценка рисков и доходности и рисков отраслей российской экономики (видов экономической деятельности).
2. Расчет статистических показателей оценки риска.
3. Экономические аспекты принятия решений в условиях определенности и неопределенности. Способы противодействия риску.
4. Модели принятия управленческих решений. Линейное программирование. Анализ чувствительности.
5. Анализ сценариев. Имитационное моделирование, диаграммы дерева событий.
6. Типы инвесторов по отношению к риску.
7. Стандарты управления рисками
8. Проектирование системы управления рисками

### Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки. Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок. Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок. Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок. Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.
не зачтено	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки. Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа.

### 5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-1

Пусть фирма А стремится нарушить монополию фирмы Б на выпуск определенного продукта. Фирма А решает, стоит ли ей входить на рынок, а фирма Б — стоит ли ей снижать выпуск в том случае, если А все же решает входить. В случае неизменного выпуска на фирме Б обе фирмы в проигрыше, если же фирма Б решает снизить выпуск, то она «делится» своей прибылью с А. Найти в данной ситуации все равновесия

Матрица игры (платежная матрица) задания №1

Стратегии А	Стратегии Б	
	Не снижать выпуск	Снижать выпуск
Входить на рынок	-3 : -2	4 : 4
Не входить на рынок	0 : 10	0 : 10

Алгоритм решения:

1 Определить доминирующие стратегии каждого из игроков. Найти соответствие. В ситуации доминирующих стратегий нет.

2 Определить кривые реакций игроков. Найти наилучшие ответы на стратегии Б игрока А. Найти точку равновесия по Нэшу.

3 Определить механизм нахождения равновесия по Штакельбергу для начинающего первым игрока А. Механизм нахождения равновесия по Штакельбергу для начинающего первым игрока В. Найти равновесие по Штакельбергу.

4 Найти равновесие по Парето. Определить возможные совпадения равновесий.

### 5.3.5 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-1

Две компании, занимающиеся производством антивирусного программного обеспечения, практически полностью делят рынок некоторого региона. Разрабатывая новую версию программного продукта для мобильных телефонов, каждая из компаний может использовать один из четырех вариантов продвижения нового программного продукта на рынок, который влияет на конечную стоимость продукции.

В зависимости от сделанного выбора компании могут установить цену реализации единицы продукции на уровне 25, 22, 19 и 16 условных единиц соответственно. Соотношение цен реализации и себестоимость представлены в таблице:

Вариант продвижения новой услуги	Цена реализации одной услуги, у.е.	Полная себестоимость оказания услуги, у.е.	
		Компания А	Компания В
1	25	17	21-0,1*N
2	22	15	10+0,1*N
3	19	10+0,1*N	10
4	16	5+0,1*N	5

**N – номер варианта, предложенный преподавателем. Задается N =10 (для студентов с номерами 1-4 в списке), N=15 (для студентов с номерами 5-8 в списке), N=20 (для студентов с номерами 9-13 в списке).**

Стратегии игрока А:

А1 – вариант продвижения 1

А2 - вариант продвижения 2

А3 – вариант продвижения 3

А4 - вариант продвижения 4

Стратегии игрока Б:

Б1 – вариант продвижения 1

Б2 – вариант продвижения 2

Б3 – вариант продвижения 3

Б4 – вариант продвижения 4

В результате маркетингового исследования рынка была определена функция спроса на услуги логистических компаний:

$$Y = 20 - 0,5 \cdot X,$$

где  $Y$  – количество услуг, которое будет реализовано в регионе (тыс. ед.), а  $X$  – средняя цена услуг компаний, д.е.

Значения долей услуг, реализованных компаниями А, зависят от соотношения цен на услуги компании А и компании В. Маркетинговое исследование позволило установить эту зависимость:

Цена реализации 1 услуги, д.е.		Доля услуг предприятия А, полученных клиентами
Компания А	Компания В	
25	25	0,31
25	22	0,33
25	19	0,25
25	16	0,2
22	25	0,4
22	22	0,35
22	19	0,32
22	16	0,28
19	25	0,52
19	22	0,48



19	19	0,4
19	16	0,35
16	25	0,6
16	22	0,58
16	19	0,55
16	16	0,5

1. Существует ли в данной задаче ситуация равновесия при выборе варианта продвижения продукта на рынок обоими компаниями? Какова ситуация равновесия (какие стратегии и какой выигрыш получат компании)?

2. Сколько услуг будет реализовано в ситуации равновесия? Укажите прибыль компаний в ситуации равновесия. Какая компания «выиграет»? Какие доли рынка будут иметь компании в ситуации равновесия?

### 5.3.6 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-13

Компания ОАО «Логист» собирается участвовать в тендере, чтобы купить земельный участок (инвестировать средства) для реализации проекта строительства жилого дома. Анализ цен сделок показывает, что ориентировочная стоимость земельного участка составляет 350000 тыс. руб. Компания будет продавать квартиры в строящемся доме в течение 2 лет. В первый год – 95 квартир, во второй год 105 квартир по цене каждой в 3800 тыс. руб. На строительство будут использоваться средства покупателей квартир. Затраты на строительство каждой квартиры составляют в первый год 1300 тыс. руб., во второй год – 1500 тыс. руб. Стоимость строительства согласована с учетом индексов цен в строительстве.

В проекте есть неопределенность (риск) в отношении 2 параметров: цена продажи квартир и цена покупки земельного участка.

Ставка доходности (дисконтирования) для данного проекта составляет 15%.

На основе анализа чувствительности (риска) сделайте выводы:

1. Какие максимально допустимые изменения цены продажи квартиры и цены покупки земельного участка делают реализацию проекта нецелесообразной?

2. К изменению какого из двух предложенных параметров (цена на земельный участок или стоимость квартиры) более чувствителен проект?

### Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и

Оценка	Критерии оценивания
	обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного и дополнительного материала. Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала. Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера. Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучаемый показывает наличие системы знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы. Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), допущены ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрыто содержание основного материала.
не зачтено	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), дана неверная информация при ответе на поставленные задачи, допущены грубые ошибки при толковании материала, демонстрируется незнание основных терминов и понятий. Задание не выполнено, обучаемый демонстрирует полное незнание материала.

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

- Голикова Галина Викторовна. Управленческая экономика : Учебное пособие / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 216 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-16-010421-8. - ISBN 978-5-16-102398-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=631074&idb=0>.
- Сажина Муза Аркадьевна. Управленческая экономика : Учебник / Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, факультет государственного управления. - 1. - Москва : Издательский Дом "ФОРУМ", 2023. - 208 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-8199-0907-2. - ISBN 978-5-16-103600-6. - ISBN 978-5-16-015852-5., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=837442&idb=0>.

Дополнительная литература:

- Бурганов Раис Абрарович. Управленческая экономика : Учебное пособие / Казанский государственный энергетический университет. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 190 с. - (Высшее образование: Магистратура). - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-16-012523-7. - ISBN 978-5-16-105681-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=837881&idb=0>.
- Лифшиц Аркадий Семенович. Управленческая экономика : Учебное пособие / Ивановский государственный университет. - 1. - Москва : Издательский Центр РИОР, 2023. - 121 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-369-01508-7. - ISBN 978-5-16-103976-2. - ISBN 978-5-16-011620-4.,

<https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=837592&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

1. Операционная система Microsoft Windows
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
4. [www.nn.ru](http://www.nn.ru) – «Нижний Новгород в сетях»
5. [www.aup.ru](http://www.aup.ru) – «Административно-управленческий портал»
6. [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru) – «Корпоративный менеджмент»
7. [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru) – Информационно-аналитический портал по бизнесу
8. [www.gortis.ru](http://www.gortis.ru) – Практика рыночных исследований, обзоры рынков
9. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Федеральная служба государственной статистики
10. [www.nizhstat.gks.ru](http://www.nizhstat.gks.ru) – Нижегородский областной комитет государственной статистики
11. [www.deloshop.ru](http://www.deloshop.ru) – Магазин «готового бизнеса» (продажа проектов)
12. Журнал «Секрет фирмы» // Режим доступа: <https://secretmag.ru/>
13. Журнал «Вопросы экономики» // Режим доступа: <http://www.vopreco.ru/rus/archive.html>

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами, специализированным оборудованием: Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: персональный компьютер (с установленным программным обеспечением Microsoft Office), проектор. Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой (персональными компьютерами) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.04.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Цветков Максим Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент.

Рецензент(ы): Генеральный директор Торговой компании «ОПТСТАНДАРТ», к.э.н., С.В. Воробьева.

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.12.2023, протокол № 6.